
Sergio Talavera

Comunicador
Consultor
Speaker
Autor
Educador

Catálogo de conferencias y talleres
para provocar mejores personas

@checotalavera



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional



Conferencista, comunicador y consultor en temas de liderazgo, servicio, comunicación, aprendizaje, cultura comercial y cambio, en México, Centro, Sudamérica y el Caribe.

Comunicador Institucional por formación universitaria, con una especialidad en Relaciones Públicas, Publicidad y Comunicación Institucional por el Instituto Tecnológico de Columbia Británica. Estudió dos maestrías, la primera en Alta Dirección de Empresa y la segunda en Educación con especialidad en Cognición en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

Se ha desempeñado como consultor, asesor y formador en las áreas de comunicación institucional, desarrollo organizacional, desarrollo de habilidades interpersonales, integración de equipos de trabajo, liderazgo, gestión del cambio, experiencia del cliente, comunicación pública y gestión del talento humano.

Director de equipos, organizaciones, empresas y proyectos sociales con experiencia de mas de 38 años, de ahí sus contenidos y propuestas.

Le fue otorgado un Doctorado Honoris Causa de Iberoamérica por el Consejo Iberoamericano en Honor a la Calidad Educativa.

Es miembro honorario de la Costumer Experiencie Latam, de la International Association of Bussines Communicators y de la Association for Talent Development .

Director de Cerebranding S.C. y autor de “CARISMANagement® un modelo para gestionar tu liderazgo centrado en las personas” editado por LID en México y Colombia.

@checotalavera

Experto en procesos humanos.



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Provocar mejores personas

Conferencias y experiencias de aprendizaje interactivas que combinan de forma equilibrada conceptos sólidos, historias, ejemplos, inspiración, imaginación y reflexiones



Conexión emocionalmente inteligente, entretenida y conceptualmente fundamentada, a partir de lo que se vive en la vida cotidiana se detona un aprendizaje significativo



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Los temas:

1. Liderazgo centrado en las personas

- *Carismanagement*, un liderazgo ágil centrado en las personas
- Transformamos al relacionarnos con C.A.R.I.S.M.A.

2. Comunicación

- Comunicar para conectar y conversar para transformar
- Doce claves para una comunicación pública con impacto
- Convencer y conectar con las historias que contamos (storytelling)

3. Experiencias y Servicio

- Diez claves para crear verdaderas experiencias de servicio
- Vender con C.A.R.I.S.M.A., creando relaciones comerciales de valor
- Creando magia en el servicio, aplicando el modelo Disney

4. Cultura y Transformación

- Definiendo nuestro propósito personal de vida
- El proceso que nos invita a evolucionar (gestión saludable del cambio)

5. Aprendizaje y Desarrollo

- *Innovativamente*, de la imaginación a la ejecución
- *Potencialmente*, detonando el verdadero potencial de las personas

6. Facilitación y procesamiento de experiencias de equipo

- Experiential based learning

*Algunos otros temas como: “somos personas, no marcas, el mito asfixiante de la marca personal” “inteligencias social y emocional”, “nueva masculinidad”, “diseño de vida y carrera”, dependiendo del evento y necesidades del cliente



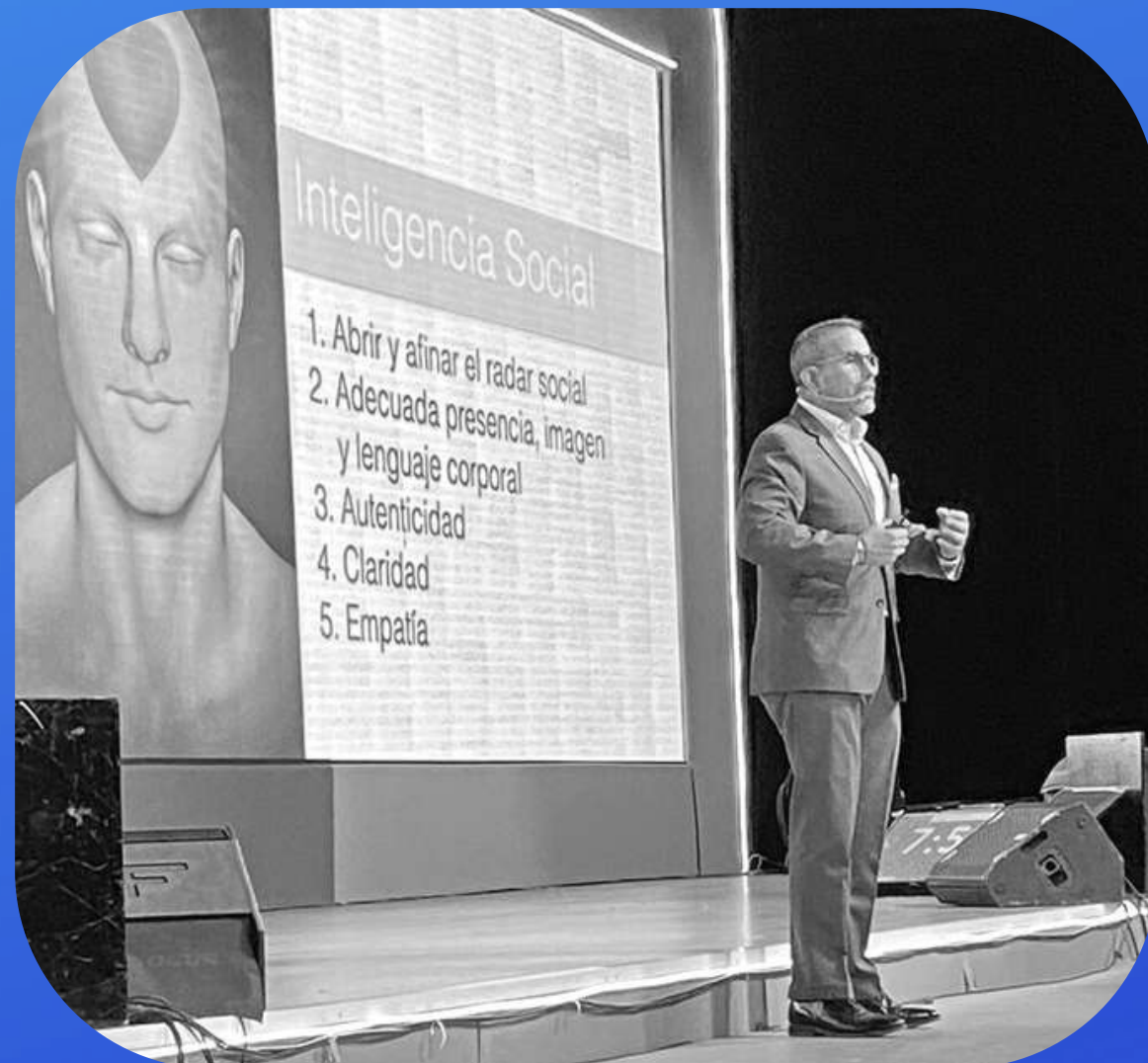
CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

“CARISMANagement: liderazgo centrado en las personas”

CARISMANagement® es un modelo de gestión y liderazgo centrado en las personas (también llamado human centric) que, a través del C.A.R.I.S.M.A. (como un recurso de relación conformado por una mezcla de habilidades interpersonales: consciencia, afirmatividad, reciprocidad, inclusión, sociointeligencia, mente de abundancia y aprendizaje permanente), busca provocar un ecosistema de bienestar elevando la condición humana en personas, equipos y organizaciones.

A través de este modelo original he desarrollado a cientos de líderes en LATAM, permitiendo más consciencia y agilidad para gestionar.

Hoy mas que nunca requerimos de liderazgos efectivos, ágiles, transformadores y conscientes, en esta conferencia abordamos cómo elevar la condición humana a partir de nuestras relaciones en personas, equipos y organizaciones.



Liderazgo centrado en las personas

“Transformamos al relacionarnos con C.A.R.I.S.M.A.”

El C.A.R.I.S.M.A. no es simpatía, agradabilidad, seducción o popularidad. En realidad es un recurso de conexión y relación compuesto por una serie de competencias que permitan detonar el potencial de la gente y provocar una vinculación emocional que transforme a personas y organizaciones en entornos de agilidad.

Hoy más que nunca es necesario profundizar en el impacto que tienen nuestras relaciones y nuestro estilo interpersonal en lo que hacemos, habrá que transitar hacia una nueva dimensión de la relación como vehículo de transformación, ya sea en el entorno laboral, social, familiar o educativo.



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

“Comunicar para conectar y conversar para transformar”

Todos los días nos comunicamos, sin embargo eso no garantiza que lo hagamos de una forma efectiva y asertiva. La calidad de nuestra comunicación define la calidad de nuestras relaciones y la calidad de las relaciones definen nuestra calidad de vida. Esta conferencia es una propuesta vivencial sobre qué podemos hacer para desarrollar nuestras competencias de comunicación y conectar más y mejor en todos nuestros ámbitos, generando salud emocional.

Desarrollar nuestras competencias de comunicación, aprovechar las diferencias, retroalimentar, reconocer, gestionar saludablemente el conflicto, negociar, expresar saludablemente nuestras emociones son algunos beneficios de “Comunicar para conectar”



“Las doce claves para una comunicación pública con impacto”

Hay quien aún cree que uno de los miedos más grandes que alguien puede tener es hablar frente a un público y que eso impide poder entregar un mensaje con claridad y seguridad, sin embargo más allá de ese mito, hay formas efectivas y ágiles para conectar con las audiencias, ya sea en una presentación, un evento o como parte del trabajo cotidiano, ser conscientes de lo verbal y no verbal, del fondo y la forma para crear una conexión auténtica, ágil y persuasiva a partir de la mejor herramienta de comunicación que tenemos: nuestra persona.

Aprendamos a potenciar nuestro estilo muy particular con autenticidad y confianza para crear impacto cuando estamos frente a una audiencia, después de todo eso somos: somos comunicación

Comunicación

“Conectando y convenciendo con las historias que contamos” (Storytelling)

El storytelling es el arte de crear y contar historias con fines persuasivos y de conexión, necesario en entornos de saturación donde la atención es un recurso escaso.

Los relatos que surgen a partir de condiciones cotidianas provocan credibilidad, entretienen, conectan y convencen.

Hoy en día se habla mucho del storytelling en las ventas, mercadotecnia, política, comunicación pública, medios digitales y por eso es importante saber cómo construir la historia, cómo contarla, como diseñarla, qué temas conectan mejor con los públicos y cómo provocar reflexión y acción.

Con experiencia de muchos años en teatro, formación de personas, educación y comunicación te compartiré el efecto mágico de un buen relato, porque si algo disfruto es escuchar historias pero sobre todo contarlas.



CERE Branding
Desarrollo Organizacional

Experiencias y servicio

“Las diez claves para construir experiencias memorables”

Entregar una experiencia de servicio memorable para nuestros clientes implica considerar una combinación de variables como el conocimiento, credibilidad, procesos ágiles, profesionalismo, ejecución sobresaliente, empatía y evidencias tangibles. Para crear una gran experiencia no es suficiente una intención, hay que saber cómo se hace, educando al cliente, recuperando el servicio y provocando un impacto positivo con una actitud de abundancia en lo que entregamos a partir de las personas, espacios, tecnología y procesos.

A partir de experiencias reales y de un modelo que permite inspirar y actuar, vamos a descubrir de forma ágil y sencilla cómo crear esas experiencias que nos permitirán fortalecer nuestras relaciones comerciales con clientes.

“Vender con C.A.R.I.S.M.A.” Construyendo relaciones comerciales de valor

Hay cuatro pilares en una relación comercial de valor: emocionalidad, conocimiento, persuasión y servicio, ofreciendo en el largo plazo un vínculo fortalecido a partir del mejor recurso de relación: nuestro C.A.R.I.S.M.A.

Ante los retos del entorno de hipercompetencia una de las grandes oportunidades en la actividad comercial mas allá de enfocarse en una venta, es construir relaciones de valor, a partir de un mindset que permita con tomar decisiones y actuar, fortaleciendo los vínculos y relaciones, porque en eso consiste la nueva cultura comercial.

“Creando magia en el servicio con el modelo Disney de experiencia”

Seguramente hemos aspirado a “poner magia” en nuestra organización para encantar a nuestros clientes y con eso fortalecer la relación comercial.

Cuando la organización pone al cliente en su centro, empoderando a su gente para la toma ágil de decisiones y unificando sus procesos, el servicio excepcional al cliente se hace posible de manera constante, como parte de su cultura, desde el primer saludo hasta la reunión final. Así cuando todos los puntos de contacto son experiencias ejemplares, un cliente tiene un incentivo mucho mayor para regresar y convertirse en un promotor a largo plazo, dispuesto a recomendar.

Después de haber diseñado modelos de experiencia en organizaciones en LATAM tomando como base el modelo Disney de atención y servicio sabemos que nos encantará descubrir la receta detrás, en el backstage.

La magia del servicio excepcional la creamos personas, espacios, tecnología y procesos



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Cultura y transformación

“Definiendo nuestro verdadero propósito de vida”

El propósito no se encuentra, no se descubre... ¡se define! y puede ser la gran diferencia existencial porque aporta sentido, trascendencia, resiliencia y sobre todo enfoque. Explorar cómo definirlo y lo que podemos lograr a partir de él puede hacer la gran diferencia, para uno mismo y para el mundo. En entornos de poca certidumbre el propósito nos permite tomar decisiones y actuar en consuencia de forma muy ágil y con un enorme impacto. Si no somos nosotros ¿entonces quién ?y si no es ahora, ¿entonces cuándo?



“El proceso que nos invita a evolucionar”

Los 4 pilares de la gestión saludable para el cambio

Cambiamos todos los días, pero nos transformamos solo en algunas ocasiones, justo cuando necesitamos evolucionar. Una gestión saludable de la transformación requiere de un propósito claro y bien definido, liderazgos comprometidos, procesos de comunicación efectiva y una formación permanente

Una invitación a asumir con flexibilidad, compromiso y resiliencia en momentos que pueden ser clave para verdaderamente evolucionar.

No hay fórmulas fáciles y simples, sin embargo la experiencia en la gestión del cambio cultural nos permite entender lo que se requiere en momentos de verdadera transformación.



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Aprendizaje y desarrollo

“Innovativa *mente*”

De la imaginación a la ejecución”

No podemos hablar de innovación sin considerar la imaginación y la creatividad.

La imaginación es la creación libre de imágenes mentales que permite explorar situaciones que de otra forma podrían no existir y es la materia prima de la creatividad, es muy importante procurar momentos de ocio y de “soñar despierto”.

El mejor momento creativo de alguien es el día de hoy, porque la creatividad es la nueva asociación de ideas que generan una solución novedosa a algún problema.

Para fomentar equipos innovativos hay que procurar la libertad, el juego y considerar el error como parte del aprendizaje.



“Potencial *mente*”

Detonando el verdadero crecimiento de las personas

Aprendiendo a aprender

Decía Alvin Tofler que los analfabetas del siglo XXI no sería quien no supiera leer ni escribir, sino quien no fuera capaz de aprender, desaprender y reaprender.

El crecimiento de las personas es integral o no es desarrollo.

¿Cómo detonar el potencial de la gente a partir de verdaderos procesos de aprendizaje que permitan alcanzar más y mejores resultados personales, colectivos y sociales?

Sacar lo mejor de cada persona para la construcción de futuros más inteligentes, sensibles y humanos.



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Facilitación y procesamiento de experiencias de equipo

El aprendizaje a través de la experiencia (experience based learning) o como se ha llamado erróneamente de forma genérica “teambuilding” es una metodología de aprendizaje activo a través de la creación de experiencias extraordinarias en donde participa un grupo en proceso de integración como equipo, y que puede ser una metáfora o analogía con la realidad.

Sin embargo la parte más importante para provocar la conexión, reflexión y aprendizajes es el **procesamiento** que se hace de forma conducida al final de las actividades y recorre el “qué” se hizo, “cómo” se hizo, “qué” significa y el “¿ahora qué?” en la vida real, en otras palabras, lo importante no es la actividad en sí, por más espectacular y producida que sea, sino cómo se procesa ésta y mueve al grupo a los objetivos esperados.

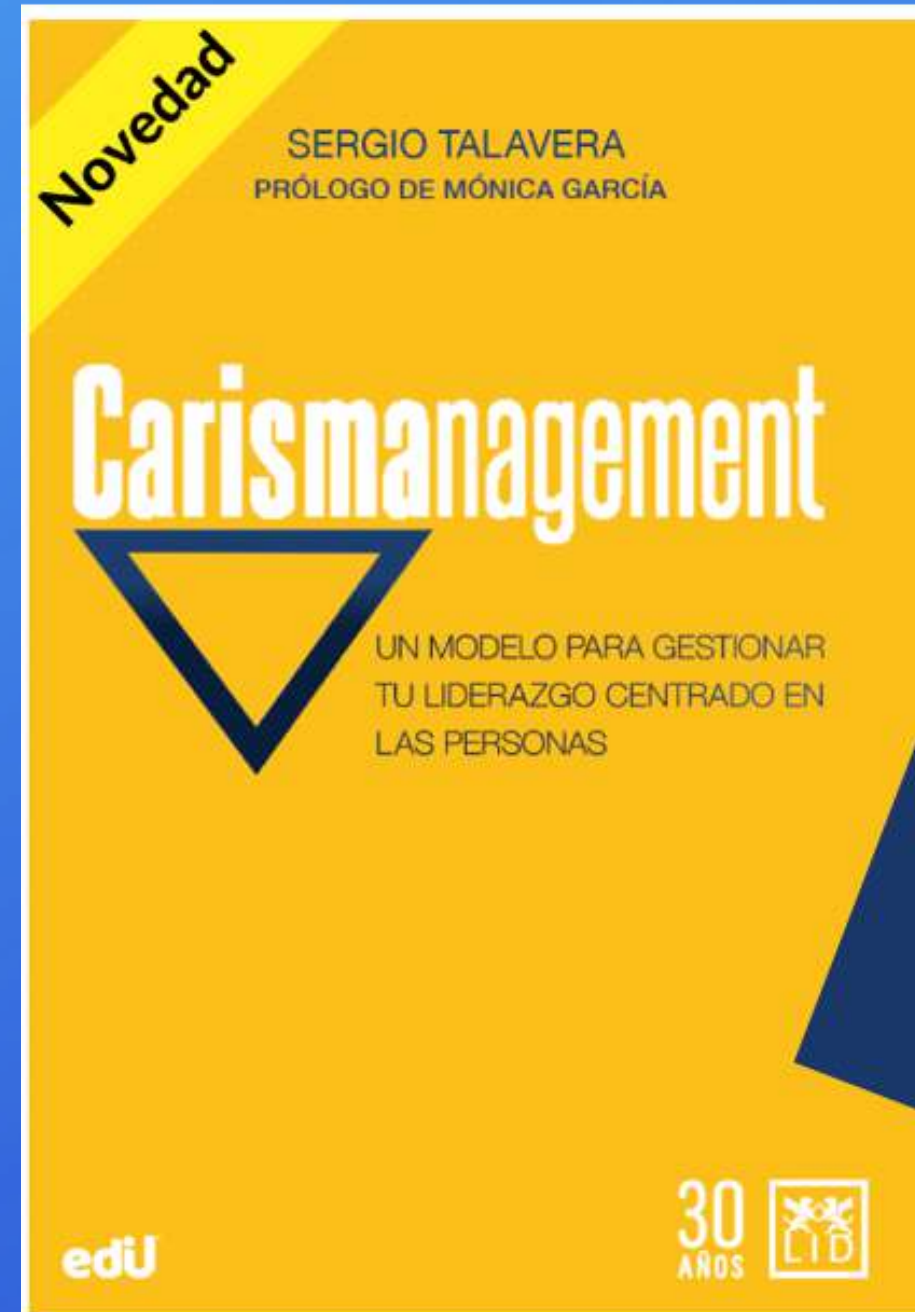
Más allá de la técnica, es un arte que implica intuición, experiencia, conocimiento, confrontación y habilidad de comunicación para obtener los mejores resultados y beneficios para los participantes.

Con más de 35 años como pionero en este tipo de actividades y una experiencia exitosa en los procesamientos y provocación de aprendizajes significativos y profundos de personas, equipos y organizaciones.



CEREBRANDING
Desarrollo Organizacional

Contacto



Podcast

Provocando mejores personas

Cerebranding
www.cerebranding.com
contacto@cerebranding.com
+52 5520987114

@checotalavera
Linkedin, Youtube, Instagram, Facebook

